

# はじめての BtoB販路開拓のいろは

こんな方に  
オススメ

- 商品を作ったけれど売り先がない！
- 販路開拓ってなにをしたらいいの？
- バイヤーってどんな人？

聴講  
無料



## 【講師】

独立行政法人中小企業基盤整備機構 四国本部 チーフアドバイザー  
**田中 秀和氏**

## 【講師紹介】

23年間、生活雑貨小売店で仕入・販売及び店舗管理などを経験してきました。その後、8年間中小機構のインキュベーションマネージャーとして東大阪にてものづくり企業の支援を行ってきました。この間、大手企業との連携促進などのイベント企画にも従事しました。専門は販路開拓ということで、展示会出展支援や所品の目利き力を生かした製品の評価や販路提案を行っています。

日時

令和3年**2月10日(水)** 13:30~15:00

定員

先着10名(最少開催人数5名)

環境

インターネットが繋がるPC、タブレット、スマートフォンで、マイク、カメラが使える環境をご用意ください。  
※Wi-Fi環境での参加をお勧めします。

対象

- ・販路開拓について基本を知りたい方
- ・新たな販路開拓に取り組みたい方

主催

愛媛県よろず支援拠点  
(公益財団法人えひめ産業振興財団)  
松山市久米窪田町337-1テクノプラザ愛媛内

会場

**オンライン開催**  
各自ご自宅・事務所等からご参加ください

セミナー内容  
(予定)

- 販路開拓に必要な準備
- バイヤー目線の商品のポイント
- 中小機構販路開拓コーディネーター事業の紹介 等

※販路開拓コーディネーター事業は法人対象の事業です。セミナーには個人事業主の方もご参加いただけますが、当事業のご利用には要件があります。

## お申し込み・お問合せ

【申込フォームから】

ホームページ:[yorozu-ehime.com](http://yorozu-ehime.com)

こちらからもお申込み  
いただけます



【FAXから】

裏面の申込票をご利用ください

【お問合せ】

TEL:089-960-1131

はじめての  
BtoB販路開拓のいろは

セミナー申込票

お手数ですが、下記申込票に必要事項をご記入のうえ、  
**2月5日(金)までにFAXまたはメールにてお申込みください。**

**※以下の枠内は（FAX番号を除き）すべて記入必須です。**

事業所名	※起業前の方はこちらに○を付けてください→( )	
所在地		
TEL/FAX	TEL	FAX
メールアドレス		
受講者名 (連名可)		
個別相談 別途相談日時を調整 します。	希望する	希望しない
個別相談は愛媛県よろず支援拠点コーディネーターの安永が対応します。 講師の田中氏は個別相談に対応できませんのでご了承ください。		

愛媛県よろず支援拠点 担当:明比(あけび)

FAX:089-960-1105 TEL:089-960-1131

E-mail:yorozu@ehime-iinet.or.jp

☆その他のセミナー情報等はこちら☆ ホームページ:yorozu-ehime.com